



**Instituto  
Europeo  
de Posgrado**



**CEU**  
*Escuela de Negocios  
Madrid*

# Masters Online

**MBA Especialidad Marketing y Ventas**



## Indice

Carta del Director	2
Presentación de la escuela	3
Acreditaciones y Reconocimientos	4
Convenios Internacionales	6
Metodología	7
Claustro Docente	9
Asociación de Antiguos Alumnos	13
Perfil del Alumno	14
Empresas en las que trabajan nuestros alumnos	15

---

## MBA Especialidad Marketing y Ventas

¿Por qué elegir este Máster?	17
Programa	17
Perfil del Alumno	21
Proceso de Admisión	22

---

Oferta formativa	23
------------------	----

## Carta del director

Adaptar nuestras agendas a rígidos horarios, o desplazarnos hasta unas instalaciones que con frecuencia se encuentran alejadas de nuestro lugar de trabajo, es cada vez más difícil para muchos profesionales, que sin embargo no quieren dejar de aprender, ni renunciar a una formación de la máxima calidad; ésta es la razón de ser del Instituto Europeo de Posgrado; la **Escuela de Negocios en Internet**.

Los avances en los medios de comunicación y han permitido que la distancia entre ir a clase, o asistir a la misma a través del ordenador, haya desaparecido casi en su totalidad. La posibilidad del uso de vídeos explicativos que se pueden ver las veces que sea necesario; la impartición de clases en tiempo real que quedan grabadas si no se ha podido asistir; el uso de foros y chats para discutir casos prácticos, o la utilización de las redes sociales como forma de crear una comunidad de estudiantes, permite que los alumnos de los programas online puedan acceder a los mejores materiales, sin necesidad de desplazarse de sus lugares de trabajo o residencia.

Pero no todo es tecnología. Lo más importante del Instituto Europeo de Posgrado y son las personas. Tutores Académicos que te acompañarán durante todo tu proceso formativo, para que no estés solo en ningún momento. Profesores expertos en sus materias, que resolverán todas tus dudas, y te proporcionarán los mejores materiales para tu aprendizaje. Y compañeros, con los que podrás interactuar y trabajar en grupo, para que tu experiencia sea lo más enriquecedora posible.

Durante el año 2011, más de 1.500 alumnos de 37 nacionalidades diferentes han cursado alguno de nuestros programas. A través de este folleto, queremos abrirte las puertas de nuestra escuela, para que nos conozcas, no sólo a través de nuestras palabras, sino con sus testimonios.

Recibe un cordial saludo, y espero poder darte la bienvenida en alguno de nuestros programas en próximas convocatorias.

Bienvenido a la formación a medida de tus necesidades.

### **Carlos Pérez Castro**

*Director del Instituto Europeo de Posgrado*



## Presentación de la escuela

El Instituto Europeo de Posgrado es una innovadora escuela de negocios 100% online, que imparte MBA y programas Máster y formación a empresas.

Todos nuestros programas cuentan con la **titulación conjunta** expedida por el Instituto Europeo de Posgrado y la Escuela de Negocios de la Universidad CEU-San Pablo. Esta institución cuenta con más de 75 años de experiencia en el ámbito de la enseñanza universitaria y de posgrado y pertenece al CEU, principal grupo educativo privado español y una de las instituciones de más prestigio y tradición académica de Europa.



Instituto  
Europeo  
de Posgrado



CEU  
*Escuela de Negocios*  
*Madrid*



## 1. Acreditaciones y Reconocimientos

El Instituto Europeo de Posgrado es miembro de las principales asociaciones educativas españolas e internacionales que acreditan la calidad de sus programas.

Su metodología, le ha permitido obtener la certificación de calidad en formación Qfor. Prestigiosas publicaciones económicas, recogen en sus listados a la Escuela, entre las mejores de ámbito nacional e internacional.



El Instituto Europeo de Posgrado es miembro fundador de la **Asociación Española de Escuelas de Negocios (AEEN)** agrupación creada para proteger y fortalecer el valor de las escuelas privadas y especialmente de los masters profesionales como vía de acceso al mercado laboral y herramienta de crecimiento para las empresas.



El Instituto Europeo de Posgrado es miembro asociado de la **International Commission on Distance Education (ICDE)**, que nace en Ginebra (Suiza) en 1997, con el objetivo de promover y mejorar la educación a distancia y que desde 2003, dispone del estatuto consultivo, categoría especial, del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS. La organización controla la calidad de los cursos de aquellas instituciones que los someten voluntariamente a verificación. Está dirigida a todas las instituciones académicas que desarrollan educación a distancia en cualquiera de sus modalidades y niveles, así como a los alumnos que se interesan por esta nueva forma de educación.



Además la Escuela cuenta con el reconocimiento de la **acreditación de calidad Qfor** específica para servicios de formación. Los criterios en los que se basa dicha acreditación son la experiencia de clientes anteriores y la conformidad de los procesos y recursos a su norma de calidad.



El Instituto Europeo de Posgrado es miembro de **CLADEA, Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración**, una de las redes más importantes de escuelas de negocios a nivel mundial.



Nuestra Institución cuenta también con la **certificación de EFPA España** para el Curso de Preparación de la Certificación EFA que garantiza que temario y los profesores se adaptan a los requisitos exigidos a nivel europeo para el programa **European Financial Advisor**.



El Instituto Europeo de Posgrado está reconocido en el listado elaborado por el prestigioso diario **Financial Times** sobre los mejores MBA online de 2010.



El Instituto Europeo de Posgrado está presente en 2011 entre las escuelas de negocios evaluadas por la prestigiosa revista norteamericana **BusinessWeek** en la modalidad de programas a distancia. Sólo tres escuelas españolas aparecen en este listado, midiéndose con prestigiosos centros europeos y americanos.

## 2. Convenios Internacionales

Desde sus comienzos el Instituto Europeo de Posgrado adquirió un fuerte compromiso internacional al conseguir, gracias a su metodología 100% online, llegar a alumnos residentes en cualquier parte del mundo. Esto nos permite promover un networking internacional entre nuestros participantes, muy importante, tanto para el intercambio de conocimientos y formas de pensar, como para el establecimiento de posibles relaciones comerciales.

Fruto de esta vocación internacional, el Instituto Europeo de Posgrado ha firmado convenios de colaboración con numerosas instituciones académicas:

### COLOMBIA

Universidad Piloto  
 Universidad de Medellín (UDEM)  
 Universidad Militar Nueva Granada (UMNG)  
 Fundación Universitaria del Área Andina  
 Universidad Tecnológica de Bolívar (UTB)  
 Institución Universitaria Colegio Mayor de Antioquía  
 Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (ICETEX)  
 Dirección Nacional de Escuelas de la Policía Nacional de Colombia  
 Cámara de Comercio Hispano – Colombiana

### MÉXICO

Universidad Intercontinental (UIC)  
 Universidad ICEL  
 Instituto de Especialización para Ejecutivos (IEE)  
 Fundación Beca  
 Instituto de Financiamiento e Información para la Educación (EDUCAFIN)

### PERÚ

Universidad Alas Peruanas  
 Instituto de Formación Bancaria (IFB)  
 Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE)  
 Escuela de Comercio Exterior de ADEX (Asociación de Exportadores del Perú)  
 Ministerio de Educación del Perú – OBEC (Oficina de Becas y Crédito Educativo)  
 Instituto Peruano de Fomento Educativo (IPFE)

### VENEZUELA

Educrédito

### REPÚBLICA DOMINICANA

Fundación APEC de Crédito Educativo (FUNDAPEC)

### GUATEMALA

Universidad InterNaciones

### BOLIVIA

Fundación para la Producción (FUNDAPRÓ)

### 3. Metodología

Nuestra metodología online incorpora las últimas novedades tecnológicas que permiten hacer del e-learning un aprendizaje sencillo, cómodo y eficaz.



Con una innovadora plataforma online que permite la realización de **ejercicios interactivos** y la discusión de **casos prácticos** para desarrollar las habilidades de gestión y de análisis.



Con un avanzado **simulador empresarial** que recrea la realidad de una empresa y las consecuencias reales de las decisiones adoptadas para gestionarla.



Con **sesiones presenciales virtuales** que permiten intercambiar dudas y experiencias en tiempo real con los compañeros y con el docente.

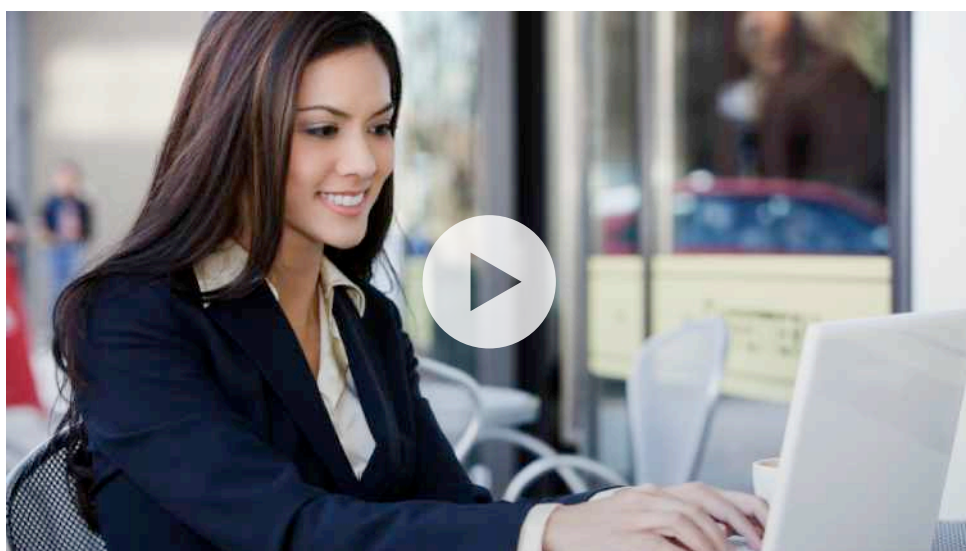


Con **vídeos explicativos** de los profesores en cada módulo que te facilitarán el aprendizaje y te permitirán afianzar mejor los conceptos.



El método de trabajo consiste en una planificación semanal de las materias, con un profesor que se encarga de acompañar a los alumnos durante todo el módulo, resolviendo sus dudas y fomentando su participación en los foros. Todo ello apoyado con la utilización del “**método del caso**” para afianzar los conocimientos adquiridos y aplicarlos a la realidad empresarial.

Además, para garantizar el ritmo de aprendizaje de los alumnos un equipo de tutores realiza un **seguimiento personalizado** de los mismos, apoyándoles y motivándoles en todo momento. De esta manera obtenemos un alto nivel de satisfacción y de finalización de los participantes.



Para conocer mejor nuestra metodología entra en este vídeo



“La metodología de estudio me parece la ideal para personas como yo, que estamos trabajando y no disponemos del tiempo suficiente para tener clases presenciales o llevar un ritmo de trabajo y estudio constante. Por otra parte, la involucración del personal de la Escuela y del profesorado ha sido y está siendo muy cercana al alumno, mostrando en todo momento un verdadero interés en la impartición de las clases y en el intento de mejorar y facilitar la comprensión de todos los conceptos por nuestra parte”

**Lucía Vaquero Otero**, Estudiante del MBA Marketing y Ventas Promoción Febrero 2011

## 4. Claustro Docente

Nuestro claustro de profesores está formado por profesionales en activo, expertos en su área de conocimiento y con probadas aptitudes pedagógicas.

Su dilatada experiencia (superior a diez años) permite dar a las clases un matiz muy práctico, que también se refleja en la documentación generada por ellos y actualizada de forma continua.

### ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN



<b>29%</b>	Finanzas y Banca
<b>22%</b>	Dirección General y Comercio Exterior
<b>20%</b>	Marketing y Ventas
<b>16%</b>	Recursos Humanos
<b>13%</b>	Logística y Procesos

### PROCEDENCIA POR PREGRADOS



<b>60%</b>	Titulados Master
<b>40%</b>	Doctorándose o doctorados

### PROCEDENCIA POR GÉNERO



<b>53%</b>	Hombres
<b>47%</b>	Mujeres

---

## Finanzas y Banca

### ANA HERNÁNDEZ

Doctora en CCEE y EE, sobresaliente cum laude, por la Facultad de CC EE y EE de la UCM. Licenciatura en CCEE y EE por la Facultad de CCEE y EE de la UCM, con Premio Extraordinario de Licenciatura. Especialista en asesoramiento financiero a clientes de alto patrimonio y Family Offices, como socia directora de Wealth Solutions, EAFI desde septiembre de 2009.

### JUAN JOSÉ TENORIO

Doctor en Finanzas por la UAM. MBA por el M.I.T. Sloan School of Management. Licenciado en Económicas por la UAM. Posee el título Chartered Financial Analyst. (CFA). Responsable de Inversiones en el Banco Espíritu Santo.

### ÁNGEL FERNÁNDEZ-BRAVO

Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales, especialidad en Finanzas, por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Posee el título European Financial Advisor (€FPA España). Especialista en gestión de productos financieros y asesoramiento de inversiones para instituciones y clientes de Banca Privada.

---

## Dirección General y Comercio Exterior

### GADEA DE LA VIUDA

Licenciada en Derecho por la UCM. Diplomada en Jurídico Empresarial por la Universidad San Pablo CEU. MBA en IESE Business School. Máster en Gestión de Carteras en IESE. Socia-Fundadora de Abante Asesores.

### CRISTINA GARCÍA

Licenciada en Derecho por la UCM (San Pablo-CEU). Formación postuniversitaria en Transporte y en Comercio Exterior impartida por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales. Está especializada en la gestión jurídica de los procesos de Transporte, Logística y Comercio Internacional.

### FRANCISCO COBO

Doctor en CC Económicas y Empresariales por la UCM. Diplomado Universitario Tecnológico en Marketing por el Instituto Universitario de Tecnología de la Universidad de Nice-Sophia Antipolis (Francia), especialidad en Técnicas de Comercialización. Máster Executive en Marketing Relacional, CRM y Comercio Electrónico en ESIC-Instituto de Comercio Electrónico y Marketing Directo (ICEMD).

---

## Logística y Procesos

### JAVIER ECHENIQUE

Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid. EMBA por ESADE Business School. Técnico Superior en Riesgos Laborales por el Instituto Europeo de Salud y Bienestar Social. Actualmente es Director de RRHH en ID Logistics.

### RICARDO DEL POZO

Licenciado en Periodismo por la Facultad de Comunicación de la Universidad de Navarra. Máster en Comunicación Institucional y Marketing Político en el Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset (UCM). Microsoft Certified Professional Designing and Developing Web Sites, Microsoft Certified Professional Designing and Implementing Web Solutions y Microsoft Certified of Excellence - Site Building. En la actualidad, trabaja como Director de Operaciones en AC Firmaprofesional.

### JOSÉ LUIS FERNÁNDEZ PALLARÉS

Ingeniero Industrial, especialidad en Electrotecnia y Energías, por la Universidad Politécnica de Gijón. Matrícula de Honor en su Proyecto Fin de Carrera. Executive MBA por ADM Business School. Actualmente es Delegado en Madrid de la empresa asturiana Deatec Tecnología.

---

## Marketing y Ventas

### ELENA JORI

Licenciada en CC Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Licenciada en Derecho por la UNED. MBA en IESE. Actualmente trabaja en The Royal Bank of Scotland (RBS) como Directora de Marketing y Comunicación para España y Portugal.

### FERNANDO RIVERO

Máster en Dirección de Marketing por ESADE. Estudió Empresariales, especialidad en Marketing por la UCM (CESSJ Ramón Carande) y Marketing for e-commerce por la U.C. de Berkeley. Actualmente es Socio / Director de Marketing de Tatum; Consejero y miembro del Comité de Dirección de la Asociación de Marketing de España, y Director del Observatorio de la Blogosfera de Marketing.

### BELÉN RODRÍGUEZ-CÁNOVAS

Licenciada en CC Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), especialidad Financiera. Grado en Estadística por la UCM. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC. Posee el Diploma de Estudios Avanzados (DEA) del Programa de Doctorado de Marketing de ICADE y actualmente elabora su Tesis Doctoral. Cuenta con estancias en la Wirshafthochschule de Bremen y en la Libera Università degli Studi Sociali de Roma (LUISS).

---

## Recursos Humanos

### **JUAN DIEGO FERNÁNDEZ**

Doctorado en Economía y Empresa. Programa de Investigación en Economía y Empresa por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Licenciado en Psicología por la UAM. Máster Universitario en Investigación en Economía y Empresa en la Universidad Pontificia Comillas. Máster Recursos Humanos en el IE. MBA por la Universidad Politécnica de Madrid. Actualmente es Human Resources Manager en Hewlett Packard ES Iberia.

### **LOURDES SUSAETA**

Doctora en Dirección y Administración de Empresas por la UCM (Mención Doctorado europeo). PDD en IESE. Máster en Gestión del Conocimiento (Euroforum, Insead y UCM). Profesora de Dirección de Recursos Humanos en IESE.

### **CRISTINA RODRÍGUEZ**

Licenciada en CC Económicas por la UCM, especialidad en Economía Monetaria y Sector Público. MBA por el IESE. Posee el Diploma de Estudios Avanzados (DEA) por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Pontificia de Salamanca.

---

## Proyectos y Emprendimiento

### **ISIDRO DE PABLO**

Doctor en CC Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. MBA por la State University of New York. Actualmente es Catedrático de Economía de la Empresa en la UAM.

### **VICENTE ALBERO**

Ingeniero Superior Aeronáutico en las especialidades de Aeronaves y Aeropuertos. Máster en Economía y Dirección de Empresa (MBA) por el IESE. Trabaja como profesor y consultor para varias Escuelas de Negocio e Instituciones dedicadas tanto al apoyo de la PYME.

### **FERNANDO BORRAJO**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la UAM. Máster en Finanzas Cuantitativas y Computacionales por la Escuela de Analistas Internacionales. Profesor del Departamento de Organización de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y del Instituto de Administración de Empresas, ambos en la UAM y Director del MBA Executive del IADE UAM.

## 5. Asociación de antiguos alumnos

### Instituto Europeo de Posgrado ha puesto en marcha la Asociación de Antiguos Alumnos con el fin de mantener los vínculos creados con los alumnos tras su paso por la Escuela.

Con ella el Instituto Europeo de Posgrado quiere contribuir a la proyección profesional de sus alumnos y a promover el networking a través de espacios virtuales y de colaboración.

- Recibirán **información actualizada** sobre la Escuela y sobre temas de actualidad empresarial.
- Se beneficiarán de **descuentos** en nuestros programas, para ellos o sus familiares.
- Podrán tener acceso a **clases de actualización** de conocimientos.
- **Servicio de Carreras Profesionales:** El Instituto Europeo de Posgrado a través de la plataforma especializada e-mplea.com, pretende ofrecer un completo servicio de Carreras Profesionales a los alumnos y ex alumnos que lo deseen, con el fin de facilitarles el acceso a un puesto de trabajo o su promoción profesional.

Se trata de una herramienta que profesionaliza la búsqueda de empleo, haciéndola más efectiva y eficaz, a través de tres servicios de consulta on-line:

- ✓ **Servicio de Asistencia en Empleo**
- ✓ **Servicio de Asistencia Jurídica**
- ✓ **Servicio de Asistencia Psicológica**

**20% de descuento** en los servicios ofrecidos por este portal para los alumnos y ex-alumnos de la Escuela.

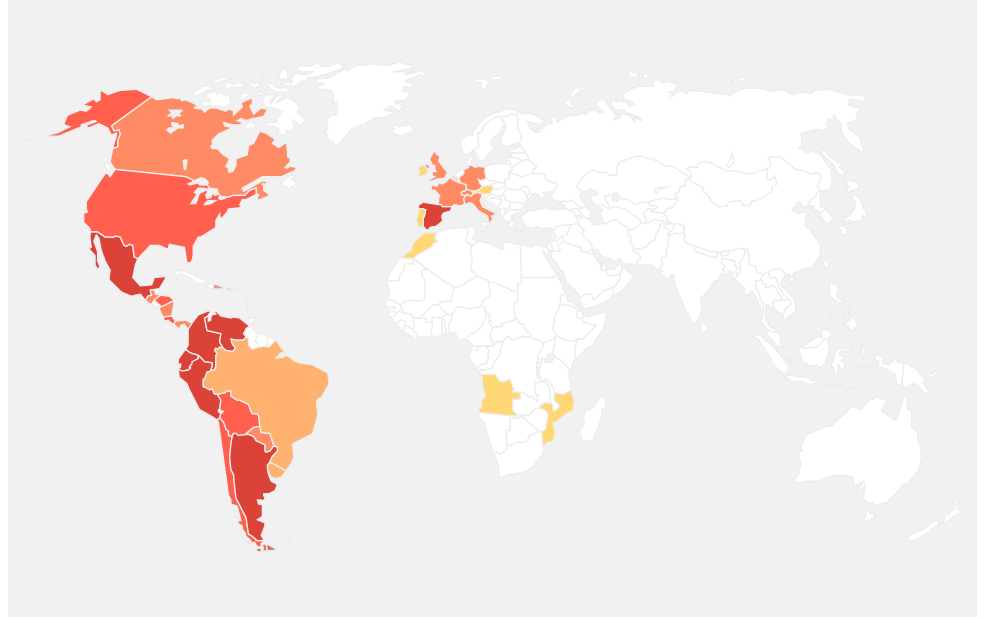


“ En mi vida profesional, el Máster en Marketing y Ventas me ha permitido conocer conceptos y estrategias novedosas aplicables a mi puesto de trabajo actual. Pero, por encima de todo, destacaría el trato personalizado que recibe el alumnado. Creo que poder mantener la relación con la Escuela y los compañeros me aporta un valor añadido profesional y personal”

**Vicente Verdú**, *Director comercial de Cosesa*  
Alumno del Máster en Marketing y Ventas, promoción Junio 2010

## 6. Perfil del Alumno

### LUGAR DE PROCEDENCIA



### EDAD DE LOS ESTUDIANTES



### PROCEDENCIA POR PREGRADOS



## 7. Empresas en las que trabajan nuestros alumnos

Alumnos de las principales Multinacionales y de más de 37 nacionalidades diferentes, han pasado por nuestras aulas virtuales, que permiten adaptar el aprendizaje al desempeño de cualquier actividad profesional.

Accenture	France Telecom Spain
Acciona Infraestructuras I+D+i	Gas Natural S.A.
Banco Agrario de Colombia	GE Oil & Gas ESP - Venezuela
Banco de Bogota	Goodyear Dunlop Europe
Banco de Credito del Peru	Hewlett-Packard
Banco de Venezuela	IBM
Bancolombia	Indra
Banesto	Inter American Development Bank
Bankinter	Intermon Oxfam
Baxter Healthcare	Kellogg España S.L.
BBVA	Kraft Foods
Brenntag Ecuador	La Caixa
Bristol-Myers Squibb	Leroy Merlin
Caja España	Lubricantes BP
Caja Madrid	MERCK
Caja Mar	Nestlé Ecuador
Caja Vital	Nokia Mobile Phones
Canon	Oracle
Consejería Empleo y Mujer (Comunidad de Madrid)	Pacific Rubiales Energy
Deloitte	Petroamazonas Ecuador S.A
Deutsche Bank	Petroecuador
Ericsson	Siemens
Eurostars Hotels	The Nielsen Company
France Telecom Spain	Toyota
Gas Natural S.A.	Universidad de La Salle
Eurostars Hotels	Universidad Nacional de Colombia










## 8. ¿Por qué elegir este Máster?

- ✓ Porque profundizarás en el área de la dirección de Marketing y Comercial, desde una perspectiva global, que te permitirá tomar decisiones acertadas en coherencia con la estrategia de la Dirección General.
- ✓ Porque desarrollarás la capacidad de análisis y de toma de decisiones necesarias para afrontar los nuevos retos que desde el área de Marketing pueden surgir.
- ✓ Porque te preparará para tener una orientación comercial muy ligada al negocio y a la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa y a generar propuestas y soluciones innovadoras y competitivas ante los problemas del día a día, aprovechando las oportunidades, identificando los riesgos y destacando las fortalezas frente a los competidores.

## 9. Programa

### 1. Marketing Estratégico

#### **Dirección Estratégica: Búsqueda de la Excelencia Competitiva**

1. Un Marco para el Análisis de la Estrategia
2. Análisis del Entorno Competitivo
3. Análisis Interno de la Empresa
4. La Formulación de la Estrategia a Nivel de Negocio
5. La Formulación de la Estrategia a Nivel Corporativo
6. La Implantación y Evaluación de la Estrategia

#### **Marketing Estratégico**

1. La Orientación al Cliente como Enfoque de Gestión
2. Retos de la Orientación al Cliente
3. Segmentación: Cómo Son y Dónde Están mis Clientes
4. Análisis del Entorno: ¿Hacia Dónde se Mueven los Consumidores?
5. Situaciones y Ventaja Competitiva
6. Posicionamiento. Una Idea Clara y Distinta en la Mente del Consumidor

### 2. Dirección Financiera y de Control

#### **Finanzas para la Toma de Decisiones Comerciales**

1. El Balance
2. Ratios Financieros y el Coste del Pasivo
3. Crecimiento y Flujos Financieros
4. Métodos de Valoración de Empresas
5. Matemáticas Aplicadas
6. Decisiones de Precio
7. Presupuestación

---

### **Análisis de Costes en la Toma de Decisiones**

1. Costes: Conceptos y Definiciones
  2. Centros de Costes: Sistemas de Acumulación de los Costes
  3. Costes por Pedido
  4. Costes por Proceso
  5. Relaciones entre Coste Beneficios y Volumen de Actividad
  6. Costes para la Toma de Decisiones
  7. Presupuestos y Desviaciones
- 

## **3. Dirección Marketing**

### **Investigación de Mercados**

1. Inteligencia Comercial
2. Fuentes Secundarias Externas
3. Fuentes Secundarias Internas
4. Fuentes Primarias Cualitativas
5. Fuentes Primarias Cuantitativas
6. Investigación Social

### **Comunicación Estratégica**

1. Comunicación Estratégica
2. El Plan de Comunicación
3. Gestión de la Publicidad (I): La Elección de la Agencia
4. Gestión de la Publicidad (II): El Briefing y Propuesta Creativa
5. Gestión de la Publicidad (III): Evaluación del Plan de Medios
6. Las Herramientas BTL en la Comunicación Estratégica
7. Marketing Directo como Herramienta BTL
8. Comunicación Corporativa: Las Relaciones Externas e Internas

### **Retos del Marketing en el Nuevo Contexto Global**

1. El Marketing Social
  2. El Marketing Deportivo
  3. La Estrategia CRM
  4. El CRM como Herramienta de Mejora de la Red Global
  5. Nuevos Retos y Enfoques del Marketing del Futuro
  6. Los Nuevos Medios de Comunicación
- 

## **4. Dirección de las Operaciones y la Tecnología**

### **Logística y Distribución**

1. Elementos del Sistema Logístico
2. Flexibilidad y Tiempo de Respuesta (I)
3. Flexibilidad y Tiempo de Respuesta (II)
4. Las Gestión Integrada de la Cadena de Suministro
5. Las Alianzas Logísticas vs Outsourcing

---

## 5. Dirección Marketing Internacional

### Marketing Internacional

1. Entorno Internacional
  2. Comercio Internacional
  3. Segmentación y Selección de Mercados
  4. Marca, Ventaja Competitiva y Posicionamiento Internacional
  5. Marketing Mix Internacional (I)
  6. Marketing Mix Internacional (II)
- 

## 6. Dirección de Personas en las Organizaciones

### Dirección Eficaz de Personas

1. La Función de RRHH en la Empresa
  2. Claves para Desarrollar Personas
  3. Procesos que Abarca la Función de Dirección de Personas (I)
  4. Procesos que Abarca la Función de Dirección de Personas (II)
  5. Ética y Eficiencia Empresarial
  6. Gestión de Carrera Profesional
- 

## 7. Dirección Comercial

### Dirección Comercial: Gestión y Planificación de Ventas

1. Estrategias Corporativas y Visión Comercial
2. La Dirección de Ventas
3. Planificación de Ventas
4. Gestión de la Fuerza de Ventas
5. El Valor del Cliente y el Servicio Postventa
6. La Gestión Multicanal y los Nuevos Modelos de Venta

### Distribución Comercial

1. Modelos Comerciales
2. Descripción y Tipologías de los Canales Indirectos
3. Criterios para el Diseño de una Red de Distribución
4. Mejora y Fidelización de la Red de Distribución
5. Gestión Multicanal y Nuevos Canales Comerciales
6. La Distribución Global. Grandes Cadenas Internacionales

---

## **8. Emprendimiento**

### **Emprendimiento Empresarial**

1. Idea y Modelo de Negocio
2. El Plan de Negocio
3. Planteamiento para Inversores
4. Modelo Económico
5. Valoración de Startups
6. Negociación de las Acciones

---

## **7. Proyecto Fin de Máster. Simulador de Gestión Empresarial**

**PROYECTO FIN DE PROGRAMA:  
Simulador de Gestión Empresarial**

## 10. Perfil del Alumno

El programa está dirigido a profesionales españoles o extranjeros, titulados universitarios, o con experiencia profesional equivalente.

En los últimos años el perfil de la promoción responde a los siguientes parámetros:

### PROCEDENCIA POR EDAD



<b>12%</b>	de 25 a 30 años
<b>26%</b>	de 30 a 35 años
<b>34%</b>	de 35 a 45 años
<b>28%</b>	más de 45 años

Edad media: **35 años**

### PROCEDENCIA POR PREGRADOS



<b>10%</b>	Ingenieros
<b>45%</b>	Administración y Dirección de Empresas
<b>10%</b>	Económicas (incluye contabilidad)
<b>25%</b>	Marketing
<b>10%</b>	Otras titulaciones

### PROCEDENCIA POR PAÍSES



<b>35%</b>	España
<b>30%</b>	Colombia
<b>11%</b>	Perú
<b>7%</b>	México
<b>10%</b>	Venezuela
<b>14%</b>	Otros

## 11. Proceso de Admisión



### 1. Solicitud de admisión:

Cumplimentar el “formulario de admisión” y envío de CV y titulación universitaria.



### 2. Entrevista:

Se convoca al candidato a una entrevista telefónica para evaluar sus motivaciones e idoneidad para el programa.



### 3. Comité de Admisiones:

Este comité analiza la documentación aportada y las conclusiones de la entrevista para determinar la admisión. Si la resolución es positiva el candidato recibirá su certificado de admisión que le concede la plaza para estudiar el programa.



### 4. Formalización de la matrícula:

El alumno deberá abonar la reserva de plaza y cumplimentar la documentación de matriculación.

## Programa de Becas y Ayudas

El Instituto Europeo de Posgrado cuenta con un programa de becas que puede llegar a cubrir hasta el **35% del coste de la matrícula**. En cada convocatoria se ofertan un número limitado de becas concedidas en base a la situación personal, profesional y económica de los candidatos. Para su adjudicación, se sigue un riguroso orden de solicitud.

## Financiación

Existen también condiciones especiales de financiación con el fin de facilitar a los alumnos el pago del curso, que consisten en ofrecer la posibilidad de dividir el importe en tantas cuotas mensuales como meses abarca el programa.

## 12. Oferta formativa

### **MBA ONLINE**

Especialidad Dirección General  
Especialidad Finanzas  
Especialidad Marketing y Ventas  
Especialidad Marketing Digital

---

### **MASTER ONLINE**

Dirección de Empresas  
Dirección de Marketing y Ventas  
Dirección Financiera  
Asesoramiento Financiero  
Comercio Internacional  
Dirección de Marketing Digital  
Bolsa y Mercados Financieros

---

### **EXECUTIVE EDUCATION**

Contabilidad Básica - FnF  
Curso preparatorio Certificación EFA  
Experto en Marketing y Ventas  
Curso Superior Contabilidad y Finanzas  
Experto en Comercio Internacional